SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 16 y 41 minutos.)

La Presidencia quiere dar cuenta de una solicitud de entrevista formulada por los representantes de la Liga de Fomento de Manantiales para plantear un tema vinculado con las obras que se están llevando a cabo en La Barra, Montoya, San Carlos y Manantiales. Este asunto ya fue considerado en la última comparecencia del señor Ministro de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, pero a juzgar por los mails que hemos recibido, no se estarían corrigiendo las alteraciones que está provocando la obra, lo que habría sido recomendado por la propia Dirección Nacional de Medio Ambiente. Por lo tanto, si los señores Senadores están de acuerdo, los podemos recibir en la próxima sesión.

(Ingresa el contador Alvaro Queijo, Gerente General de CRISTALPET)

Damos la bienvenida al contador Queijo, quien solicitó la entrevista en representación de CRISTALPET para brindar su opinión respecto al proyecto de ley presentado por el señor Senador Gargano y la señora Senadora Xavier sobre envases no retornables y la posterior iniciativa emanada de la Dirección Nacional de Medio Ambiente.

SEÑOR QUEIJO.- Agradezco a la Comisión por haberme recibido.

Nosotros tenemos una larga tradición en el tema de envases, ya que venimos de Cristalerías del Uruguay y en el año 1984 comenzamos a trabajar acompañando a nuestros clientes en materia de envases plásticos, en algún momento PVC para aceites y a partir de 1994, comenzamos un proyecto junto con Coca Cola para la fabricación de envases plásticos retornables en el Uruguay, lo que luego se transformó básicamente en una empresa exportadora que hoy comercializa casi el 80% de su producción fuera del país y que abastece a empresas industriales, como Coca Cola, Cousa, Nativa y muchas otras del sector.

No somos los únicos, pero sí los que tenemos más representatividad en el país dentro del sector de envases no flexibles, sino de plásticos rígidos. Aparte de esto empezamos, ya hace dos años y medio, casi tres, una etapa en la que intentamos darle más valor agregado a la recolección con ECOPET, que es la empresa que se encarga de recoger los envases plásticos de los distintos lugares donde se fija la recolección. Inclusive, en casi todos los edificios de Montevideo hay recipientes para que allí se depositen los envases; cuando estos ya están llenos, nos llaman y nosotros pasamos a recogerlos**.**

ECOPET también se constituyó en una empresa de lavado de botellas que, luego de un proceso, elabora escamas lavadas -precisamente he traído una bolsa para que las puedan observar- que posteriormente se exportan con valor agregado y mano de obra uruguaya. En Argentina, por ejemplo, con estas mismas escamas hacen tapas para tortas que los señores Senadores habrán visto en los supermercados.

Por otra parte, sabemos que hay una empresa uruguaya que, tratando de incorporar mayor valor agregado, está en condiciones de hacer planchas de PET que después pueden servir, por ejemplo, para hacer hueveras y otros productos. En resumen, se está generando valor agregado, es decir, trabajo uruguayo.

Incluso se ha firmado un convenio con el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente desde el año 2000 por el que existe un compromiso por parte de los embotelladores de nuestro país de ir desarrollando esta actividad. Puedo decir que se trata de un compromiso, diría, bastante exigente en cuanto a los porcentajes de recuperación del material que sale a la calle.

Cabe indicar que se está haciendo recolección domiciliaria selectiva y que en los principales supermercados y shopping centers del país hay lugares especiales para dejar estos envases. Además, se realiza otro tipo de recolección como el que lleva a cabo la ex NIBO ubicada en el Cerro, que junta envases, los selecciona y se los entrega a ECOPET a los efectos de que les haga el proceso de lavado para lo cual cuenta con la maquinaria correspondiente.

Repito que con este tema se ha generado bastante mano de obra y se está trabajando en forma muy importante en el país. Precisamente, participamos en una conferencia realizada en México, donde tuve la suerte de intervenir como orador y nos encontramos con que Uruguay está ubicado dentro de los principales países en cuanto al porcentaje de recolección de este material, lo cual es realmente difícil. Es más; estamos cerca del nivel de porcentajes de países europeos, que no son nada fáciles de alcanzar.

Esto es un poco lo que queríamos decir: contar la experiencia y tratar de mejorar en esta materia en la que hay mucho por hacer, ya que el renglón de los envases es uno de tantos que, quizás, todavía no están incluidos en este proceso de trabajo.

Además, estoy dispuesto a evacuar cualquier duda que se plantee sobre cómo estamos trabajando, qué estamos haciendo, cuánto personal tenemos, etcétera. He traído folletos de ECOPET y de CRISTALPET. Estamos en un proceso de cambio por la normativa ISO 9001/2000 y también hemos modificado la folletería. Ahí se puede ver qué productos hacemos, aunque actualmente fabricamos algunos más.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Ustedes integran el programa de la Cámara de Industrias que se expresó a través de la gestión de TRANSFORECO en la recolección, que establecía un cronograma de incrementos en la recolección de envases que en cinco años abarcaría el 40% de la totalidad de los envases plásticos producidos en el país?

SEÑOR QUEIJO.- No integramos como miembros firmantes ese acuerdo pero, en definitiva, ECOPET es una sociedad que tiene un 66% de MERCOPET y un 33% de TRANSFORECO. Nosotros tratamos de dar un poco más de valor agregado a ese producto a los efectos de mejorar su valor final.

De lo contrario, había que exportarlo -en general, se exportaba a China- a valores bastante menores que aquellos a los que se exporta actualmente. Así se hace un poco más viable y sustentable el tema de la recolección. Además, clientes nuestros como Coca-Cola, Nativa u otros, firmaron el acuerdo y, si bien nosotros no lo firmamos, estuvimos bastante cerca del proyecto.

SEÑOR HEBER.- Agradezco la presencia del señor Queijo, porque personalmente recibí a los empresarios y me parecía importante que la Comisión de Medio Ambiente los tuviera presentes. Si bien su trabajo atañe al tema del reciclado de envases y el proyecto que estamos estudiando, naturalmente, abarca mucho más, tenía interés en que la Comisión de Medio Ambiente los escuchara en el sentido de que, si se logra hacer una buena recolección, los porcentajes actuales podrían incrementarse bastante. En definitiva, como se ha dicho acá, hoy estamos al mismo nivel que los europeos en la recolección, pero la idea es no conformarnos con eso, sino tratar de hacer una recolección mejor que, si bien se viene haciendo, habría que coordinarla mejor de modo de hacer convenios con las Intendencias y tener una mejor performance en su recolección.

SEÑOR QUEIJO.- Sin duda alguna, creo que eso es muy importante, así como también su difusión. En la medida en que todos los uruguayos seamos más conscientes del destino final de los distintos productos que utilizamos, se va a facilitar muchísimo la recolección. No lo he mencionado, pero esto se está recogiendo en todo el país.

Asimismo, hemos firmado un convenio con AFE según el cual ésta trae el material de las distintas Intendencias y ONGs que trabajan en el tema. Por supuesto que, si se hiciera en Tacuarembó, por ejemplo, habría que llevarlo a la oficina de esa ciudad e ir a buscarlo acá a la oficina de AFE, pero hay una fuerte ayuda del ferrocarril que, cuando puede y tiene vagones libres, trae este tipo de productos.

A su vez, todas esas ONGs del interior y, en algunos casos, las Intendencias reciben un importe, si mal no recuerdo, de U$$ 0,13 y U$S 0,18 por kilo de material que recolecten, lo que, por cierto, también ayuda.

En este tema tenemos que ser muy claros. Esto no es un negocio como tal pero, por lo menos, permitió que, de venderle a China el material sucio a U$S 0,12 o U$S 0,15 -depende del momento porque, al ser un derivado del petróleo, su valor varía- pasáramos a venderlo a la Argentina a U$S 0,57 o U$S 0,58 y, por supuesto, con un proceso de lavado que se hace con mano de obra uruguaya. Esperamos que hoy o mañana podamos tener en nuestro país esa transformación, en función de la cual ya está la maquinaria comprada como para que se desarrolle este tipo de productos que, por cierto, después algunos vienen de la Argentina para acá mientras que otros se destinarán a otros lados.

Concretamente, aspiramos que se pueda generar más valor agregado y que la actividad sea viable. Sabemos que es difícil, pero se está haciendo un trabajo importante. Según me han indicado, el número de hurgadores y todo el sistema de recolección es muy importante. Actualmente, están obteniendo aproximadamente el 20% de sus ingresos mediante este tipo de reciclaje.

De modo que lo que se está haciendo es muy importante. Seguramente, algunos de los señores Senadores vive en edificio. Podemos decir que en casi todos los edificios de Pocitos, así como en otras zonas de Montevideo que tengan interés, TRANSFORECO deja la bolsa y, luego de una simple llamada telefónica gratuita, se la va a recoger. Sin duda, el proyecto de ley que están considerando es mucho más amplio, pues acá solamente abarcamos un rubro del sector, pero me parecía importante que conocieran nuestra experiencia, porque estamos trabajando y, si bien no tenemos todo solucionado, por lo menos se ha generado bastante mano de obra.

SEÑOR GARGANO.- Me gustaría saber qué porcentaje de envases descartables se recoge por parte de la empresa. Hay unas cifras que hablan de que ustedes trabajan el 75% del material que se descarta.

SEÑOR QUEIJO.- Actualmente, se está trabajando en la recolección, pero es difícil establecer un dato bien claro porque depende del volumen del mercado. En este año el volumen del mercado ha caído, pero la recolección más o menos está en los niveles anteriores, lo cual nos ha permitido crecer en el porcentaje de recolección que, hoy en día, se ubica en el 35% o 40%; me refiero a kilos recolectados, que es diferente a lo que -teóricamente- está en el mercado.

Quisiera hacer una aclaración. Capaz que en el sector de la bebida existe contrabando, pero eso no puede estar en la base; en la base están las empresas registradas, que son las que están dando sus indicadores contra la recolección. Ese porcentaje, se ubica en el eje del 35%.

SEÑOR GARGANO.- Las exportaciones, ¿qué volumen y destino tendrían?

SEÑOR QUEIJO.- El destino es bastante amplio, básicamente es Brasil, Centroamérica, Estados Unidos, México, Argentina y Chile. El principal mercado es el brasileño; después, por orden de importancia, creo que están El Salvador, Argentina y Chile y también estamos exportando a Surinam. Más del 50% de la producción está saliendo por vía marítima y un poco menos -un 40%- lo está haciendo por tierra hacia el sur de Brasil, Argentina y Chile.

SEÑOR GARGANO.- Quería hacer otra pregunta con respecto al material retornable: ¿qué cantidad llega a ser luego reprocesada? Me refiero al material retornable, que tiene determinada vida útil y que después deja de ser útil porque pierde calidad.

SEÑOR QUEIJO.- A decir verdad, el tema del material retornable es bastante complicado porque, según lo que tengo entendido, puede utilizarse hasta quince veces. O sea que la botella, por ejemplo, de Coca-Cola retornable, se usa hasta quince veces. Después es difícil para nosotros poder hacer eso y explico por qué. Normalmente hay una etiqueta pegada, una especie de nylon por fuera que es fácil de sacar. Las otras no y a decir verdad, para poder manejar eso habría que cortar la parte de la etiqueta con una guillotina o algo así, lo que es algo difícil.

Entendámonos bien: nosotros lavamos el material y lo que queda en buenas condiciones va para Argentina.

Hay un porcentaje de más o menos dos contenedores mensuales que siguen yendo para China y otros lugares. Es decir que hay determinados materiales que no se pueden reincorporar de nuevo a ese proceso y lo que se hace es exportarlo, por supuesto que a menores valores para China y otros países que lo pueden utilizar, sobre todo, en la industria textil, que es la industria que tiene menos requerimientos de calidad y, por lo tanto, puede aprovechar mejor esto. Lamentablemente hoy no está Polímeros, porque podría haber sido una empresa que utilizara este material en la industria textil, que es donde más se lo emplea.

Para hacer esto se requiere tener buena calidad en el lavado, porque después este material puede ponerse en una torta o en algo de valor. Por eso estos envases sirven, pero cuando tienen una etiqueta o algo por el estilo no pueden ir a esos mercados.

SEÑOR PRESIDENTE.- Usted habló de un precio en China y otro en la Argentina y de un rango de 0,50 a 0,12 centavos de dólar. ¿Eso qué significa en cuanto a la facturación anual para el país?

SEÑOR QUEIJO.- Como facturación anual para el país y pensando que más o menos podemos estar en el entorno de las 200 toneladas mensuales y teniendo en cuenta un precio de 50 -por más que el promedio es un poco más bajo porque, a decir verdad, el material verde tiene otra problemática y su uso no es el mismo que el otro tipo por lo que, por lo general, se hacen con él hueveras o cosas de menor valor y tiene un precio que anda por los treinta y pico- podemos hablar de unos U$S 80.000 mensuales. Más o menos en el año -esto tiene zafras- se puede andar en el eje de los U$S 800.000, pero debo aclarar que no en todas las etapas del año se genera el mismo volumen.

Pienso que, normalizada la situación, podemos hablar de un máximo de U$S 800.000 anuales a manejar como volumen de facturación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entre la recolección y el procesamiento del PET, ¿qué número de personas estiman, grosso modo, que están vinculadas a este trabajo?

SEÑOR QUEIJO.- En cuanto a la recolección, debo decir que la cantidad vinculada es muy grande. No me animo a hacer una estimación en ese sentido, porque es bastante difícil realizarla, pero hoy buena parte de los hurgadores, en cierta manera algo dedican al tema. Habría que cuantificarlo de alguna manera y ver qué porcentaje implica ello. No me cabe duda de que son cientos; pero reitero que no me animo a decir que son 300 ó 400 personas. En la empresa hay unas 25 personas directamente afectadas. Asimismo, hay camiones que salen para la Argentina y, por ende, hay que tener en cuenta a los choferes. Si se tratara de 200 toneladas, estaríamos hablando de ocho camiones mensuales. A su vez, los camiones que recogen esto se multiplican varias veces. Es difícil estimar concretamente un número porque no tengo los datos, sobre todo, del personal indirecto. Sinceramente, no me atrevo a hacerlo porque hay muchas personas vinculadas indirectamente, algunas en mayor o en menor grado.

SEÑOR DE BOISMENU.- Hay un producto importado que ingresa al Uruguay, con el cual una industria -o varias- fabrican el PET. Quisiera saber qué es eso, qué genera el producto. Supongo que esa botella, una parte de ella, tendrá la suerte de ser captada por un sistema más barato, en forma casi automática, en la salida del comercio equis -en los cajones en que se colocan- y será llevada a esa industria que la transforma en ese tipo de producto, con distintos tipos de colores y tonalidades, que va con destino a la exportación. Hay una segunda botella que se escapa del primer proceso, que es cargada por los recolectores municipales, lo que causa un problema al escaparse de los lugares en los cuales se "acondiciona la basura" -dicho esto entre comillas- creando todo un sistema más caro para retornar y, si es posible, para aumentar el ingreso a esa fábrica que tiene que hacer la industrialización. para luego efectuar la exportación correspondiente. Hay todo un proceso muy largo.

Mi pregunta es si ahí no es posible -sé que nuestro visitante va a referir a los términos del contrabando y al ingreso de mercadería importada con el producto incluido o el PET ya fabricado fuera del país- establecer un sistema que pueda permitir un cierto valor para que el propio usuario haga la entrega o el canje de ese producto que consumió para que sea más fácil todo el proceso de recolección y que éste sea mayor.

SEÑOR QUEIJO.- Para el primer proceso en el Uruguay existen tres fábricas instaladas. Una de ellas en la Zona Franca de Colonia -que hace años está instalada allí y que hoy es de una multinacional de origen australiana -antes era Pepsi-Cola pero luego fue vendida en sucesivas oportunidades-; otra en el departamento de San José, en la ciudad de Libertad, que es la firma LEB S.A., de capitales brasileños y, por último, estamos nosotros que somos la única industria con el cien por cien de capitales uruguayos. Estas industrias trabajamos en las preformas PET. El material es todo importado del MERCOSUR -a veces fuera de él- y luego se hacen estas preformas. Las preformas tienen distintos pesos, dependiendo de su tamaño. La que tengo aquí es una preforma de 48 gramos que normalmente se utiliza para una bebida de dos litros, hay unas más chicas para medio litro y otras que son para cinco litros.

Las tres firmas, básicamente, trabajamos para la exportación. Nosotros, como decía, en el mercado interno trabajamos para algunas industrias y tenemos el sistema, digamos, de ECOPET de recolección. Esto, que normalmente exportamos en un 80% -es probable que otros tengan un mayor porcentaje de exportación- se transforma en una botella y ahí tenemos distintos tipos de situaciones. Por un lado, una recolección selectiva -como la llamamos nosotros- que genera un producto de mejor calidad. Por ejemplo los recipientes que hay en los edificios o en los supermercados donde se dejan las botellas para que no sea contaminada con la basura en general. A su vez, existe lo que llega a través del sistema implementado por alguna Intendencia del interior o por la de Montevideo en el Cerro con la gente de la ex NIBO. Después están los propios hurgadores que tienen mayoristas que juntan y venden. Inclusive algunos de ellos -sobre todo en el interior del país como, por ejemplo, en Tacuarembó o en Rivera, cuyo flete tiene un costo muy importante en todo este proceso- han exportado esas botellas porque también en Brasil tienen un valor importante y en algunos momentos, pues, es más conveniente ir para esos lados.

Eso, que genera distintas calidades, a posteriori produce diferentes precios y ecuaciones.

En cuanto a si con algún premio se puede recolectar más, entiendo que sí, que debería ser así, sobre todo, educando a la gente. Lo importante es que sea en la globalidad, como está expresado en los distintos proyectos y no sea un único producto, es decir, que sea toda la gama de los productos que existen y que generan estos problemas.

SEÑOR GARGANO.- ¿No existe ninguna fábrica de preformas en el Uruguay?

SEÑOR QUEIJO.- Quizás me expresé mal. No existe ninguna fábrica de materia prima PET; lo que sí existen son tres fábricas de preformas que hacemos este producto: en la Zona Franca de Colonia, en la ciudad de Libertad de San José y nosotros, que estamos ubicados detrás del Carrasco Polo.

SEÑOR GARGANO.- Según entendí, estas tres fábricas importan la materia prima y elaboran esas preformas; entonces, ¿existen otras empresas que se dedican a hacer las formas definitivas?

SEÑOR QUEIJO.- La mayoría de las preformas se exportan; una parte de ellas es colocada en el mercado local y existen otras fábricas que mediante el soplado hacen botellas. Nosotros también tenemos una fábrica de soplado de botellas, pero hay varias industrias más. Incluso, existe alguna empresa con industria propia porque tiene máquina de soplado y hace las formas para sí misma, como es el caso de Fagar en Colonia y de alguna otra empresa de soplado de botellas, por decirlo de alguna manera.

SEÑOR GARGANO.- Quisiera saber cómo se llama el material base de estas preformas y de dónde se importa.

SEÑOR QUEIJO.- Se lo conoce como PET, pero su nombre es Polietileno Etilenicol Trestalato. Hay fábricas en Argentina, Brasil, México y también en Oriente, donde Corea y Taiwan son los principales fabricantes, además de Estados Unidos. Concretamente, nosotros recibimos el material de Argentina, Brasil, México y de Oriente, pero las fábricas en general trabajan con resina de Oriente, básicamente de Corea.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos al contador Queijo los datos brindados y le adelantamos que quedamos a las órdenes para continuar analizando estos proyectos de ley.

SEÑOR QUEIJO.- Aclaro que nuestra empresa tiene sus puertas abiertas para cuando quieran realizar una visita y tomar contacto con su realidad; estoy hablando en nombre tanto de CRISTALPET como de COPET y, desde luego, quedamos a sus órdenes para cualquier dato que podamos suministrar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la sesión.

(Es la hora 17 y 18 minutos)